

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

理念「進化を感動に」 使命「システムとしての企業体へ」。人間の創造性と企業の公益性を軸に、次世代のものづくりを通じて企業課題・社会課題を解決する企業体を目指す。

売上高（2027年）
400億円

売上高（2033年）
1,000億円

年間採用規模
500名

2025年12月期退
9.9%

② 中長期の経営戦略

1. 顧客貢献価値の向上

開発パートナーと変革パートナーの双方の立場から、エンジニアリングサービスとコンサルティングサービスを融合させた総合的なサービスを提供。

3. 産業・市場の拡張

自動車業界で培ったケイパビリティを基盤に、重工業・エネルギー・AI・航空宇宙など他産業への展開。

2. ケイパビリティの拡張

研究開発部門と事業開発部門の強化により、従来事業から得られた収益を新規事業・技術開発投資に充当。

4. 地域の拡張

2025年1月カナダ、2月タイに新法人設立。既存米国・中国・インド・タイに加え、北米・アジア市場を拡充。

③ 対処すべき課題

① 人的資本経営の実現

- ・2025年12月期採用360名（前年比比較）。新卒153名…
- ・退職率9.9%で入社者数が上回る状態を維持。人財育成システムの維持・強化と学習サイト拡充を推進。
- ・ハイエンド人財の確保を重要課題とし、2027年までに年間500名規模採用体制の構築を目指す。

② 自動車業界CASEへの対応

- ・コネクテッドカー・自動運転技術開発により電子制御複雑化とサイバーセキュリティ対応が重要化。
- ・SDV市場規模は2030年まで1.8倍へ拡大見込み。SDV対応力とソフトウェア価値創出が競争力を左右。
- ・先端領域支援と内外装領域一括受託設計支援の両立により多様なエンジニアリング技術を融合。

③ デジタルテクノロジー活用

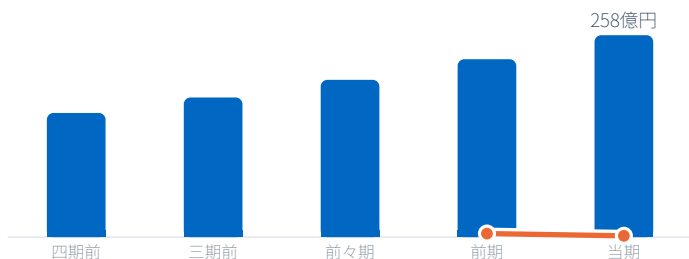
- ・MBD・SDV・ソフトウェア・デジタルリスク領域への需要拡大に対応するケイパビリティ獲得。
- ・顧客のDX取組み支援によるコンサルティングサービス需要の高まりに対応。
- ・CX第2フェーズ（2025～2033年）で使命実現する企業体への変容を推進。

面接で使えるポイント

- ・2027年売上400億円、2033年1,000億円規模を目指し、CX第2フェーズで企業変容を推進中。
- ・自動車業界のCASE技術やSDV対応で、MBD・ソフトウェア・デジタルリスク領域への事業拡大を加速。
- ・2025年カナダ・タイに新法人設立し、北米・アジア市場進出で地域拡張を戦略的に推進。

証券コード 5871

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
258億円営業利益率
0.3%財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 60.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
736万円

サービス業内 95位/524社

平均年齢
44.94歳

サービス業内 72位/527社

平均勤続
10.29年

サービス業内 131位/527社

女性管理職
7.4%

サービス業内 309位/371社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

